DOSIER

Afrontar los retos con acierto desde el sector productor al industrial, pasando por las Administraciones Públicas, posibilitará que el buen momento actual se extienda en el tiempo.

El sector porcino Ibérico en España

José Luis Pérez Gil.
Cuerpo Nacional Veterinario.

El presente del cerdo ibérico en España, constituye un panorama repleto de luces pero con algunas sombras, su sistema de explotación y la industria que elabora sus productos disfrutan sin duda de un muy buen momento, el nivel de los censos es el mayor desde hace muchos años, no se dibujan amenazas graves en la sanidad y el producto goza de una aceptación indiscutible tanto dentro como fuera de nuestras fronteras.

El carácter tradicional de los sistemas de cría, mediante alimentación natural y cebo al aire libre, la elaboración con pocos aditivos, largos periodos de curación en secaderos y bodegas y unas cualidades organolépticas innegables, hacen de estos productos los más apreciados por un consumidor de renta alta y gustos exigentes.

No obstante, en el momento actual se perfilan nuevos retos para este sector; afrontar éstos con acierto desde el sector productor al industrial pasando por las Administraciones Públicas posibilitará que este periodo bonancible se extienda en el tiempo.

Los censos

El recorrido nos lleva en primer lugar a los censos de la agrupación racial ibérica, constituida por variedades negras, retintas, rubias, manchado de Jabugo y Torbiscal.

Mediada la década de los cincuenta, el ganado porcino del tronco ibérico constituía el 40% del total del censo porcino. El cambio de los gustos del consumidor, reorientado hacia las carnes magras y la elevada incidencia de la Peste porcina africana, que castigó de manera inclemente al sector durante más de treinta y cinco años (1960-1995), motivaron una disminución importante de los censos, llegando a mínimos en los años ochenta. Desde entonces el crecimiento no ha cesado.

La estabilidad sanitaria y los cambios en el consumo han contribuido al crecimiento continuado de los efectivos, así en el periodo 1998-2001, el censo de ganado porcino ibérico ha evolucionado desde el 6% al 8,79% del total, llegando a más de dos millones de cabezas en el año 2001 **(Cuadro I).** En cuanto a la distribución geográfica, más del 85% se localiza en Extremadura y Andalucía, el 15% restante se distribuye entre ambas Castillas, más concretamente en las provincias de Ciudad Real, Toledo, Avila y Salamanca **(Cuadro I).**

El sector transformador cuenta con unas cuatrocientas instalaciones en España, radicadas en tres núcleos básicos; Salamanca, con epicentro en Guijuelo, Huelva, destacando Jabugo y en la Comunidad Autónoma de Extremadura, aunque existen industrias importantes en provincias como Córdoba.

El mayor handicap industrial es el tamaño empresarial, que salvo honrosas excepciones es muy reducido, vinculado al otrora carácter artesanal de estas producciones aunque actualmente el panorama es cambiante. La coyuntura de mercado, los altos márgenes obtenidos y la aprobación de una norma de calidad han motivado la entrada de capitales, con tomas de participación incluso desde el sector financiero que propiciarán que el sector cambie necesariamente a medio plazo, provocando una segura dualidad en el mismo.

Por otra parte, el ritmo de aperturas en los últimos años ha sido vertiginoso, con varias instalaciones de media capacidad para sacrificio y procesado entre 20.000 y 40.000 animales por unidad y año.

Esto último, no hace sino revelar la futura orientación del subsector ibérico, con incrementos de censos y capacidad de transformación, que llevan a una deriva hacia las categorías de recebo y cebo (pienso). La categoría productiva de bellota se encuentra claramente limitada por una superficie de quercíneas en aprovechamientos de dehesa que es difícil incrementar a corto-medio plazo y que además en bastantes zonas se encuentra en regresión por el fenómeno de la seca o decaimiento del encinar.

La comercialización

La comercialización de estos productos viene marcada por dos hechos fundamenta-

les, por un lado la existencia de tres denominaciones de origen: DOP de Guijuelo, DOP Dehesa de Extremadura y DOP Jamón de Huelva. (DOP Los Pedroches no ha presentado una actividad destacable) y de otra parte la publicación, después de muchos problemas, de la Norma de calidad para el jamón, paleta y caña de lomo ibérico elaborados en España.

CUADRO I. Distribución del ganado porcino extensivo en España. (Censos a diciembre de cada año).

CCAA	1999				2000				2001			
	Censo total		Reproductoras		Censo total		Reproductoras		Censo total		Reproductoras	
	Cabezas	%	Cabezas	%	Cabezas	%	Cabezas	%	Cabezas	%	Cabezas	%
Castilla y León	114.552	6,90	12.491	7,37	238.972	12,72	26.968	14,67	225.079	10,73	26.421	12,87
Castilla-La Mancha	35.105	2,11	4.950	2,92	32.983	1,76	4.151	2,26	36.221	1,73	4.242	2,08
Extremadura	818.454	49,30	90.339	53,33	963.862	51,32	100.034	54,43	1.087.730	51,85	111.196	54,55
Andalucía	692.070	41,69	61.626	36,38	642.443	34,20	52.629	28,64	748.996	35,70	62.174	30,50
Total España	1.660.181	100	169.406	100	1.878.260	100	183.782	100	2.098.026	100	203.853	100

La producción de jamón y paleta ibéricos supera ya los 4,5 millones de piezas de un total de cerca de 40 millones de piezas de jamón y paleta curados que se producen anualmente en España **(Cuadro II).** Las denominaciones de origen comercializaron en 2002, 250.529 piezas (108.914 jamones y 141.615 paletas), una cifra muy reducida con respecto a la producción total de ibérico. **(Cuadro III)**

La Norma de calidad

La importancia de la norma de calidad, desarrollada mediante la Orden APA 213/2003 y su influencia sobre la comercialización merece un breve análisis, teniendo en cuenta que su objetivo es hacer el sector más transparente y proporcionar con ello una defensa al consumidor, al tiempo que se contribuye al mantenimiento de la raza porcina ibérica.

Un elemento clave para la aplicación de la norma es la trazabilidad, obligatoria desde la entrada en vigor del Reglamento 178/2002, pero que también será imprescindible para la aplicación de la Norma de calidad, en ella se establecen las condiciones de loteado de productos y también que las piezas deberán estar identificadas en todo momento para conocer su origen.

De esta forma la trazabilidad cobra un doble sentido, por un lado el sanitario, orientado a la seguridad alimentaria que toma como base la identificación de los animales como mínimo antes de abandonar la explotación de nacimiento, la existencia de libros de registro y la base de datos Simoporc (seguimiento de movimientos) y por otro lado el sentido de lucha contra el fraude con base en la Norma de calidad, las certificaciones externas, el loteado de productos y la identificación de las piezas a lo largo de la cadena de producción.

Durante mucho tiempo fue imposible saber exactamente que producto se compraba, a menos que se tuviera confianza ciega en la empresa productora. La maraña de denominaciones empleadas y la picaresca reinante hacían del sector uno de los más opacos y del producto uno de los pocos sin norma de calidad. Nadie quería dejar de participar en un valor añadido muchas veces ficticio que se había creado al calor de las espectaculares subidas de precio que han experimentado estos productos.

El texto de la Norma de calidad fija unos requisitos mínimos, principalmente en cuanto a raza de los animales, alimentación, identificación, elaboración de los productos y etiquetado. Su aplicación motivará casi con seguridad una polarización del sector.

Por una parte, empresas tradicionalmente ligadas al negocio del cerdo ibérico, en muchos casos prácticamente artesanales, que deberán centrarse en el producto ibérico de bellota, puesto que tendrán difícil competir en otras categorías.

Y por otra parte empresas de tamaño medio o grande, ligadas a grupos de capital, que en unos casos reforzarán su actividad en torno al ibérico y en otros la iniciarán para no dejar pasar la oportunidad de entrar en un producto cuyo precio ha aumentado constantemente, en contraste con los productos serranos, cuyo precio se ha mantenido básicamente estable. Estas empresas, es de esperar que centren su oferta en la categoría de recebo y cebo, ya que la categoría de bellota requiere una base territorial que resulta incompatible con producciones de alto volumen.

No se puede olvidar que el jamón ibérico, en términos económicos no presenta un



comportamiento habitual. Los alimentos se comportan en muchos casos como bienes inferiores, esto es, su demanda desciende proporcionalmente cuando aumenta la renta, sin embargo el jamón ibérico por su singularidad y especiales características no es un alimento cualquiera y su demanda aumenta conforme aumenta la renta, así en cinco años casi ha doblado su precio de venta.

CUADRO II. Producción de jamones y paletas curados año 2002.

Tipo de producto	Numero de piezas
Jamón curado cerdo blanco	31.600.000
Paleta curada cerdo blanco	3.450.000
Jamón curado cerdo ibérico	2.600.000
Paleta curada cerdo ibérico	1.900.000
Total	39.550.000

Es necesario considerar que las Denominaciones de Origen (Jamón de Huelva, Dehesa de Extremadura, Guijuelo y Los Pedroches), además de cumplir con la Norma de calidad, establecen en sus pliegos de condiciones, requisitos más exigentes para las piezas que lleven su distintivo. Será la única forma de defender sus marchamos. Antes de la Norma una pieza con Denominación de Origen aportaba una garantía de control y autenticidad, ahora todas las piezas serán certificadas por entidades de control.

Sólo una hábil política de comunicación podrá reivindicar y hacer llegar al consumidor el diferencial que aporta la Denominación de Origen.



CUADRO III. Denominaciones de Origen Protegidas de Jamón ibérico (comercialización año 2002).

D.O.P	Jamones comercializados	Paletas comercializadas
Dehesa de Extremadura	39.297	67.756
Guijuelo	55.441	28.184
Jamón de Huelva	14.176	45.675
Total	108.914	141.615

Muy probablemente los precios para la categoría de bellota experimentarán subidas, tanto los amparados por Denominación de Origen como los que no, debido a las existencias limitadas de bellota, el coste de las certificaciones y la pujante demanda de estas categorías en restauración y exportación. Las categorías de recebo y cebo experimentarán ligeros cambios en los precios aunque se podrían observar tensiones en la oferta con efecto sobre los precios si las producciones aumentaran significativamente de mano de los grandes grupos.

Los efectos, no obstante, no se dejarán sentir con intensidad hasta que finalice el periodo transitorio para la aplicación de la norma en el año 2006.

En principio parece que todos los implicados se verán favorecidos, el consumidor gana en garantías y las empresas pueden operar en un mercado más transparente y por tanto más eficiente. Pero algunas interrogantes persisten alrededor de la norma de calidad.

La aplicación de la norma va a suponer un coste que afectará en mayor medida a aquellos eslabones más débiles de la cadena de producción, es decir, a los ganaderos. Además los métodos para diferenciar las diferentes categorías, basados en el perfil de ácidos grasos acordado por MAPA-ASICI están siendo ampliamente cuestionados y quizá deberían ser revisados.

Por otra parte, las administraciones deberán estar muy atentas, en relación a las entidades de control, ya que las certificaciones tienen repercusiones económicas.

La plena aplicación de la Norma en el año 2007 debe servir para clarificar el mercado, pero es imprescindible el fomento de los diferentes labels de calidad (denominaciones de origen protegidas) e incluso la potenciación de la producción ecológica, ya que pocas producciones ganaderas son tan susceptibles de acogerse a esta figura como el cerdo ibérico.

El mercado exterior

La comercialización de los productos ibéricos tiene otro reto importante en el aprovechamiento con mucha mayor intensidad de las ventajas de la exportación. En España las exportaciones globales de porcino a terceros países no representan el peso que tiene el sector. Más concretamente, el sector porcino español representa el 17% de la producción comunitaria, sin embargo las exportaciones a terceros países son del orden del 3-4% de las exportaciones comunitarias. El subsector ibérico no se aparta de este patrón común.

Los destinos de las exportaciones de productos ibéricos se encuentran fundamentalmente dentro de la Unión Europea, más concretamente en Francia, Portugal, Italia y Alemania, por proximidad física, libre intercambio de productos y moneda común. No obstante y a pesar de ser minoritarias, son crecientes las exportaciones a terceros países, aunque muy lastradas por obstáculos, técnicos, burocráticos y sanitarios.

Uno de los mercados exteriores con mayor potencial es Japón, donde las exportaciones de producto fresco y curado no han parado de crecer desde el año 2000 (salvando el bache de 2001/2002 en que se interrumpieron a causa de la Peste porcina clásica).

Aunque Japón lleva padeciendo más de una década de contracción económica con retracción del consumo privado y una cuasi deflación, sigue siendo un gigante económico y un mercado atractivo aunque complejo, ya que las exigencias tanto comerciales como sanitarias son elevadas.

Además, este país ha aceptado recientemente el criterio de regionalización lo que impedirá que se produzcan nuevamente episodios como el de 2001, cuando debieron cesar todas las exportaciones a causa de focos de PPC (Peste porcina clásica) muy localizados.

Otro destino importante es América del Norte, en este área geográfica se encuentra la segunda zona económica del mundo integrada por Canadá, Estados Unidos y Méjico. Los tres países aspiran a constituir una zona de libre comercio y en la actualidad están abiertos a la exportación española, aunque los requisitos sanitarios son exigentes, sobre todo en Estados Unidos.

América del Sur se encuentra también entre los destinos apetecibles para la exporta-

ELIJA KUHN, ELIJA LA DIFERENCIA

Mezcladoras EUROMIX

MAYOR POLIVALENCIA PARA UNA MAYOR LIBERTAD EN EL EMPLEO DE FORRAJES



1 y 2 sinfines verticales



2 y 3 sinfines horizontales

El futuro pertenece a aquellos que sabrán invertir en una mezcladora polivalente que acepte todos los forrajes que se producen en la explotación. Con su gama EUROMIX que le garantiza calidad y homogeneidad de mezcla cualquiera que sea el tipo de ración, ¡KUHN es su mejor aliado para conseguir este desafío!



Con o sin sistema de carga



Automotrices

KUHN

www.kuhn.es

175 Years of Excellence

KUHN IBÉRICA, S.A. • Pol. Ind. Los Frailes, 23 • 28814 Daganzo (Madrid) • Tel.: 91 878 22 60 • Fax: 91 878 25 01 • e-mail: info@kuhn.es



Es absolutamente imprescindible que la administración vigile el estricto cumplimiento de la Norma de calidad

ción del jamón ibérico, por afinidad cultural y porque las reformas económicas están posibilitando un crecimiento económico favorable. La Comunidad Andina, integrada por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela establece requisitos sanitarios comunes. Asimismo, la reapertura del mercado argentino y la ampliación del número de empresas autorizadas a exportar a Brasil podrían estar próximas.

Europa del Este se ha convertido en un destino importante, sobre todo para producto fresco (Rusia es el primer destino en volumen global para las exportaciones porcinas españolas). Aunque la transición a la economía de mercado es lenta, puede ser un mercado apto para las exportaciones de productos ibéricos frescos o con poca salida en otros mercados, como el tocino.

Con todo, el subsector ibérico está exportando más por vocación individual de algunas empresas que por necesidad (como sí sucede en el sector porcino intensivo), ya que el constante incremento de ventas, capacidad industrial y censos, demuestra que actualmente el mercado absorbe la producción con holgura.

La amenaza de la enfermedad de Aujeszky

Visto así, el panorama puede parecer superlativo, pero algunos inconvenientes sí se ciernen sobre el sector. Desde el punto de vista sanitario, una vez erradicada la Peste porcina africana y superado el último episodio de Peste porcina clásica, la clave se encuentra en una enfermedad con más importancia económica que sanitaria, la enfermedad de Aujeszky, que se ha convertido en una amenaza real para el sector porcino en general y para el ibérico en particular.

El pasado enero el Boletín Oficial del Estado hacía pública la lista de comarcas o unidades veterinarias de España con tasas de prevalencia (*) igual o inferior al 10% para la enfermedad de Aujeszky.

La importancia de estos datos de prevalencia radica en que serán el pasaporte para los movimientos de animales dentro de España, ya que el traslado para vida con destino a comarcas con índices de prevalencia igual o inferior al 10%, sólo puede llevarse a cabo con ejemplares de similar condición o desde explotaciones calificadas como Indemnes u Oficialmente Indemnes para la enfermedad.

Las exportaciones españolas podrán verse sometidas también a restricciones en relación con la enfermedad de Aujeszky, ya que casi todos los grandes países europeos ostentan el estatus de libre para esta enfermedad, excepción hecha de algunos departamentos franceses.

En España existe un programa de erradicación basado en vacunaciones y reposición controlada, que lentamente ha conseguido reducir las cifras de prevalencia (*), hasta llegar a entornos del 10%.

En países como Inglaterra o Dinamarca se ha erradicado esta enfermedad (bien es verdad que partiendo de prevalencias bajas) mediante diagnóstico y sacrificio, el denominado "stamping out" anglosajón.

El diseño del programa en España, si bien es eficaz para prevalencias altas y censos importantes, es probable que sea inadecuado para bajar del 5% de prevalencia, debido a un hecho clave, la vacunación no impide la infección. Esto quiere decir que será necesario recurrir al sacrificio obligatorio para erradicar la enfermedad.

El Decreto 427/2003 (**) en su artículo 14 establece: "Las Comunidades Autónomas podrán definir áreas, que serán como mínimo de Agrupación de Defensa Sanitaria o Unidad Veterinaria Local que puedan formar parte de un programa de erradicación que entre otras medidas contemple el sacrificio obligatorio e indemnización de reproductores".

En este punto el Decreto se queda corto, corto técnicamente debido a la cortedad financiera. Se deja por tanto a criterio de las Comunidades Autónomas la posibilidad de definir áreas donde se practique el sacrificio obligatorio.

También hay que tener presente que se está trabajando sobre una enfermedad de epidemiología compleja, donde el fenómeno de latencia y el papel de reservorios salvajes como el jabalí cobran especial importancia, más aún en el porcino extensivo donde el contacto entre jabalíes y cerdos es frecuente.

La vertebración del sector

En lo que concierne a la vertebración del sector, se puede decir que a día de hoy es bastante completa; cuenta con una organización interprofesional (ASICI) aprobada por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación que aglutina al sector productor y elaborador y que dispone de un laboratorio especia-



Una buena alimentación empieza con los fosfatos de Tessenderlo

Tessenderlo Group, líder europeo en la fabricación de fosfatos para alimentación animal, les ofrece una completa gama de fosfatos de máxima calidad comercializados bajo las marcas: Aliphos, Italphos y Windmill. Su utilización permite producir económicamente piensos de calidad, que garantizan el óptimo rendimiento animal y el máximo respeto por el medio ambiente.

- ✔ Fuentes de fósforo de alta digestibilidad
- ✔ Valores nutricionales precisos y consistentes
- ✔ Puros y seguros
- ✔ Totalmente controlados y trazables

Tessenderlo Group Feed Ingredients
Leading the world in feed phosphates



QUALITY

Tessenderlo Chemie España TCE s.a.
c/ Carrera de San Jerónimo, 17, 5°B, 28014 Madrid
Tel. +91 429 98 00, Fax. +91 429 93 67
www.tessenderlogroup.com
juan.lorente@tessenderlo.es

TESSENDERLO GROUP

lizado en el análisis del perfil de ácidos grasos.

A su vez ASICI es la entidad encargada de la elaboración y seguimiento de los contratos homologados de compra venta de cerdos ibéricos cebados, instrumento con vocación de marcar precios mínimos y clarificar el mercado.

Es de destacar que en el seno de ASICI se ha constituido el COIC (Consejo de Organismos Independientes de Control) en el que están presentes los organismos de inspección conformes a la norma ISO 45004, los organismos de control aprobados según norma ISO 45011 y los laboratorios aprobados ISO/IEC 17025. COIC pretende salvar dificultades a la hora de aplicar la Norma de calidad.

El sector productor está básicamente representado por Aeceriber, entidad colaboradora del MAPA para la llevanza del libro genealógico de la raza porcina ibérica y encargada de certificar la pureza racial de los ejemplares inscritos en el libro. Se encarga además de la difusión de la raza mediante concursos-subasta y está en camino de constituirse en entidad de inspección conforme a la norma ISO 45004.

El sector industrial se concentra en torno a Iberaice, a su vez integrada en AICE (Asociación de Industrias de la Carne de España) que junto con FECIC (Federación de Industrias de la Carne de Cataluña) constituyen Confecarne, entidad con gran influencia en España y Europa.

En conjunto, se puede decir que actualmente el sector es complejo pero está bien articulado, es dinámico y se encuentra atento a cualquier cambio que pueda afectarle.





La competencia internacional

En cuanto a la competencia internacional, el sector ibérico tiene la gran ventaja de no contar apenas con competencia internacional, los jamones que se elaboran en Europa no se asemejan en general al jamón ibérico.

En Italia, donde se dispone de gran cantidad de denominaciones de origen, destacando "Culatello di Zibello", "Prosciutto di Parma" o "Prosciutto di San Danielle", tenemos que hablar de jamones elaborados con tipos de cerdos y procesos diferentes. En Francia "Jambon de Bayonne", tampoco es comparable. En Alemania los jamones tipo "speck" (ahumados), se encuentran muy alejados en sus características del jamón ibérico. (en Italia también se elabora un jamón tipo speck).

En Estados Unidos también se elabora jamón, el denominado "Virginia", empleando cerdos de raza Berkshire, pero no tiene similitud con el ibérico.

Sólo existen dos jamones muy similares al jamón ibérico. El primero que conviene mencionar es el jamón portugués ("presunto"). Este jamón sí presenta muchas similitudes con el ibérico, con largos periodos de curación y elaborados a partir de animales de raza alentejana en la región que da nombre a esta raza, al sur de Portugal. Cuenta con denominación de origen protegida "Presunto de Barrancos".

También en Francia se elabora el denominado "Jambon Noir de Bigorre" en la región de Midi Pyrénées y que está amparado por una certificación de conformidad de producto. Este jamón también se elabora con largos periodos de curación y a partir de cerdos parecidos al cerdo ibérico, de la raza negro gascón.

Conclusión

El futuro del cerdo ibérico y de todo el sector se basa en la protección y mejoramiento de la agrupación racial, la conservación de su hábitat natural, progresar en la consolidación de la norma de calidad como medio para clarificar el mercado, abundando asimismo en nuevas formas de presentación comercial.

Desde el punto de vista de la Administración, es imprescindible que ésta vigile el cumplimiento escrupuloso de la norma de calidad y el mantenimiento de los estándares sanitarios de la cabaña porcina.

(*) Prevalencia o tasa de prevalencia: medida epidemiológica que alude a la relación entre el número de individuos infectados y el número total de individuos con riesgo de padecer la enfermedad.

(**) Bases del programa de lucha control y erradicación de la enfermedad de Aujeszky.

Fuente de los datos: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.